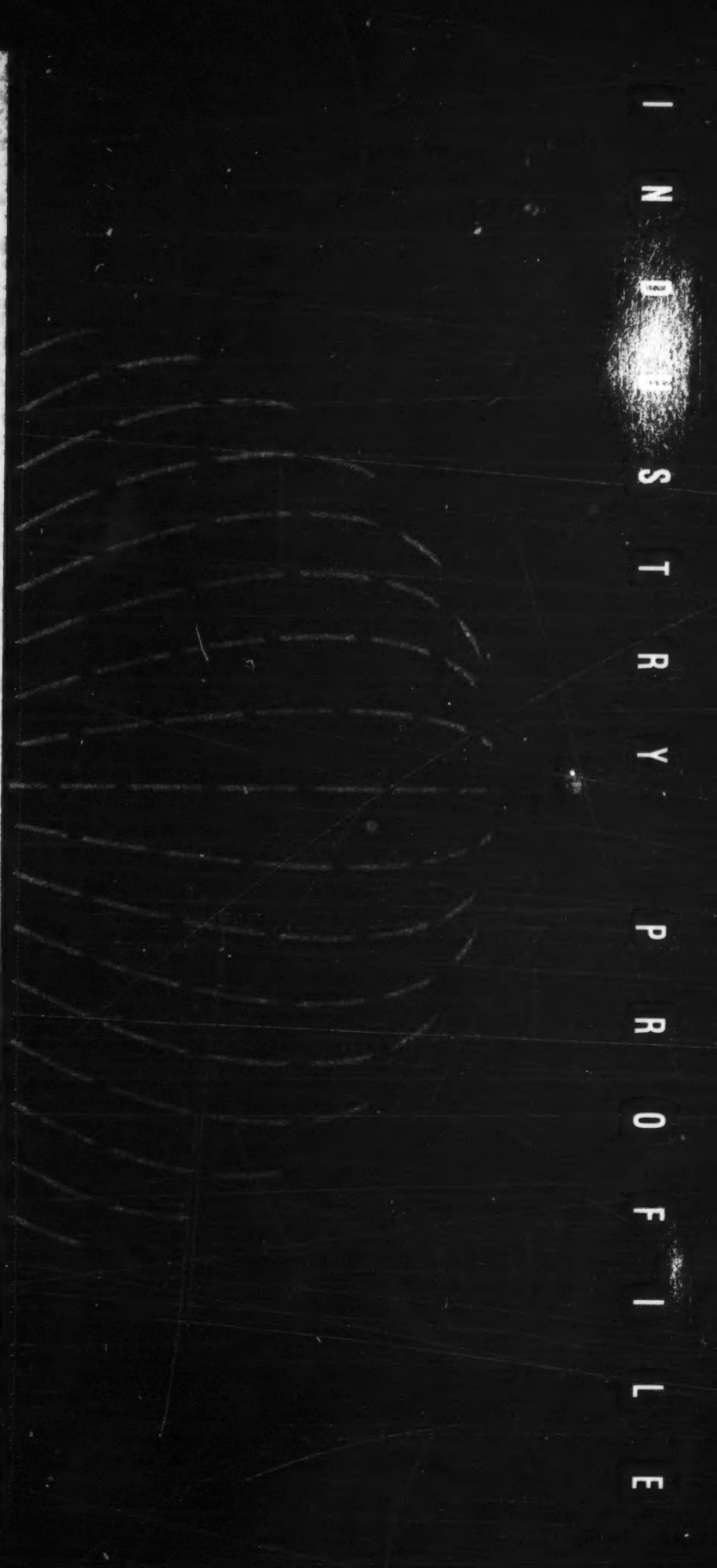
Life and Health Insurance



INDUSTRY PROFILE

ISTC Business Service Centres

These centres have been established in every Industry, Science and Technology Canada Regional Office and at Headquarters to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC services, information products, programs and expertise.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

J.S. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4386
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC publications, contact your nearest Business Service Centre. For more than one copy of ISTC publications, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

The material in this profile may be reproduced in whole or in part without permission. If reproducing extended passages, please acknowledge the source with appropriate credit.

Canada

(V 4.91 05)

92-03293/

1990–1991

LIFE AND HEALTH INSURANCE

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990–1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988–1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

Canadians are served by a well-developed financial system in which a variety of institutions provide a rich and diverse selection of financial services. Increasingly, institutions have been expanding the range of services that they provide to business and to the public. This profile on the *Life and Health Insurance* industry focuses on companies that assume financial risks in return for the receipt of premiums. Their core activities are underwriting insurance and selling life, health and disability insurance policies, pension plans and annuities. Industry profiles describing other financial services are also available on

- *Property and Casualty Insurance*
- *Banking*
- *Venture Capital*

Structure and Performance

Structure

The life and health insurance industry consists of both companies incorporated in Canada, either federally or provincially, and non-resident companies incorporated outside Canada that operate branches in Canada. The companies may be either stock companies owned by their shareholders (they are not necessarily publicly traded) or mutual companies whose policyholders have ownership rights in the companies.

The industry is highly regulated. Federal and provincial regulations require companies to have the financial resources to meet obligations to their policyholders. Other consumer protection measures are also included in the legislation.

The federal Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) has been given primary responsibility for

supervising the financial condition of federally incorporated companies and Canadian branches of non-resident companies. The Superintendent of Insurance of each province has the primary responsibility for supervising the financial condition of companies incorporated in its jurisdiction. A company wishing to conduct business in just one or two provinces usually seeks provincial incorporation, whereas a company wishing to conduct business in several provinces usually incorporates federally. Provincial superintendents and regulatory bodies, in addition to their supervisory functions, have jurisdiction over the licensing of agents and brokers. All companies, whether federally or provincially incorporated, must be licensed in each province in which they conduct business.

Entry into the industry is relatively straightforward. Investors wishing to incorporate a new insurance company must demonstrate that they have adequate financial resources and that management has expertise in the insurance industry. In practice, a minimum initial capital of $6 million is required to incorporate a new federal insurance company and somewhat less to incorporate a provincial insurance company. With the exception of the limitations on foreign ownership of Canadian-owned life insurance companies, purchase of an existing insurance company is unrestricted, although OSFI approval is required.

Ownership rules in federal insurance legislation prevent any single non-resident from acquiring more than 10 percent of the shares or non-residents as a group from acquiring more than 25 percent of the shares of an existing federally incorporated, Canadian-controlled life insurance company. This rule does not apply to federal companies under foreign control. U.S. investors have been exempted from the rule under the terms of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA).

The basic products the life and health insurance industry supplies are related to the risks associated with premature death and loss of income due to disease or accident and to the accumulation of assets for savings and retirement purposes. The savings component of some insurance policies, as well as the wide variety of products offered, puts life insurance companies in direct competition with a broad range of financial institutions for personal savings.

The life and health insurance industry is also a major provider of employee benefit packages, including extended health care, income replacement during illness, dental care, life insurance and pension plans. In Canada, private health insurance supplements government health insurance, while private health insurance in the United States includes full health care benefits.

The insurance industry (life and health as well as property and casualty) plays a vital role in Canada's economy. All segments of the Canadian insurance industry accounted for 0.6 percent of Canada's real gross domestic product in 1989. Premiums from products sold in other countries represent more than 44 percent of all life insurance premiums.

The activities of insurance companies influence nearly every segment of Canadian society. The Canadian Life and Health Insurance Association reports that the industry in 1989 administered nearly 15.4 million individual life insurance policies in Canada and almost 120 000 group life insurance policies, covering 25 million certificates of insurance.

There were 168 life and health insurance companies in Canada in 1989, made up of 54 federally incorporated companies, 26 provincially incorporated companies and 88 non-resident companies operating on a branch basis. Federally supervised companies account for more than 91 percent of the life insurance business in force.

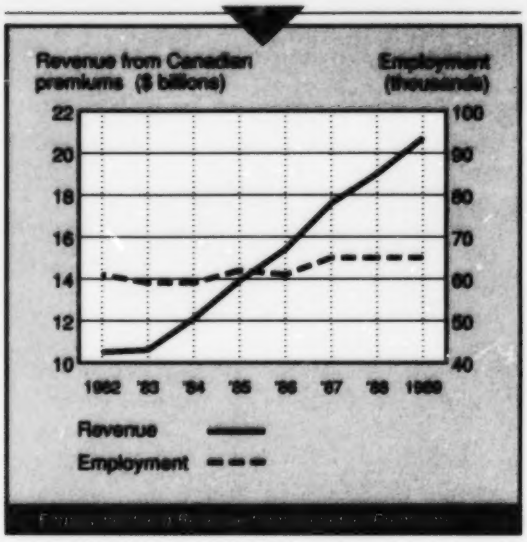
The life and health insurance industry in 1989 employed 65 100 people in Canada. Of this total, 42 100, or 65 percent, were engaged in administrative, policy and claims-related work, while the remaining 23 000, or 35 percent, carried out sales-related activities. Some 32 900 administrative employees were at company head offices, while the remaining 9 200 worked in company branch offices across Canada.

The life and health insurance industry in Canada is characterized by the presence of a number of large firms. The top ten life insurance companies in terms of premiums collected accounted for about 61 percent of the total net life and annuity premiums in Canada, although no single company accounted for more than 9 percent. Eight of these top ten companies are Canadian: five are mutual companies and three are stock companies controlled by Canadians. The other two companies are foreign companies with branch offices in Canada.

The industry is largely Canadian-controlled and competes successfully against foreign-owned firms, both domestically and internationally. Of the more than $1.1 trillion worth of life insurance carried in Canada, 82 percent was with Canadian-registered life insurance companies, 12 percent with branches of U.S. companies and 6 percent with companies from the United Kingdom and other European companies.

In 1989, companies held assets totalling $113 billion for the benefit of Canadian policyholders. The premium income of all life and health insurance companies in Canada that year was $20.7 billion. Annuities accounted for about 50 percent ($10.4 billion); individual and group life insurance policies accounted for about 30 percent of premium revenue ($6.1 billion); and health insurance accounted for the remaining 20 percent ($4.2 billion).

Canadian life insurance companies also have significant business interests outside Canada, primarily in the United States. In 1989, they collected $10.2 billion in premiums from abroad and invested $43 billion on behalf of policyholders in other countries, again primarily in the United States. Canadian life and health insurance



companies collect more premiums abroad than foreign companies do in Canada.

Almost one-quarter of the health business of Canadian insurance companies is transacted outside Canada, almost all of that in the United States. In 1989, people in other countries paid $908 million in health insurance premiums to Canadian companies.

The major Canadian life and health insurance companies have achieved significant stature in foreign markets like the United States and the United Kingdom. In terms of the worldwide assets of leading life and health groups, the largest Canadian life and health insurance company, with assets of more than $19 billion, would rank about thirteenth in North America (the largest North American life insurance company has assets of U.S.$129 billion). Given the success of these companies in the United States, it is possible that three or four of the largest Canadian companies could move into the top 15 North American companies in the early 1990s.

Performance

Total life insurance and annuity premiums collected in Canada have increased at an average annual rate of 11.8 percent since 1975, reaching $20.7 billion in 1989 (see graph). Activity increased in every year of the decade except in 1982 and 1983, when there was a modest decline associated with the 1981–1982 recession.

The changing needs of Canadian consumers have significantly altered the business activities of life insurance companies. Until the 1970s, life insurance companies sold primarily whole life insurance (permanent life insurance payable on the death of the life insured, whenever that occurs). They also sold annuities, generally group annuities for pension plans. This situation changed as a result of the high and volatile interest rates and inflationary pressures of the 1970s, an aging Canadian population and the growing sophistication of consumers, factors that reduced the marketability of whole life policies as long-term investments.

In response to these pressures, Canadian life insurance companies have had to shift towards shorter-term and more interest-sensitive products, principally annuities. Canadian life insurance companies have also developed a number of new variable-return life insurance products, such as new money policies and universal life policies. New money policies are life insurance policies for which the premiums are revised periodically to take into account current and expected rates of interest. Universal life policies allow premiums (less expense charges) to be credited to a policy account from which periodic charges for life insurance are deducted and to which interest is credited. With a universal life policy, purchasers have the flexibility of buying term insurance coverage and investing the rest, while the investment remains with the company.

As can be seen from the following table, the life insurance industry's source of revenue has shifted from mainly life insurance products in 1970 to annuities in 1989. Individual annuity premiums, primarily in Registered Retirement Savings Plans (RRSPs), now account for 61 percent of annuity premium income, which itself accounts for 63 percent of total life insurance and annuity income. Within the general category of life insurance products, the percentage of products owned by Canadians reflects the shift from long-term whole life products to individual and group term products.

Life and health insurance companies have also shifted their emphasis from a traditional insurance function towards a savings function. Increasingly, they are marketing products

	1970	1989
Annuities	23	63
Life insurance products	77	37
Life insurance		
Group term	47	52
Individual term	21	28
Whole life	32	20

that compete directly in the general financial market with other savings and investment vehicles (RRSPs, mutual funds, etc.) offered by banks, trust companies and securities firms. Many of the annuities sold to individuals by life insurance companies are effectively substitutes for term deposits at a deposit-taking institution.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

For a domestic service sector such as insurance, strengths and weaknesses are most appropriately assessed in terms of the efficiency and effectiveness of its performance and in terms of relative efficiency with respect to counterpart industries in other countries. Key factors that determine the effectiveness of participants in the sector are marketing skills and the ability to meet consumer demands with respect to price, service, convenience and product.

The strengths of the Canadian life and health insurance industry are its financial stability and maturity (thanks in part to a strong regulatory environment), the large capital base of its major firms, its entrenched position in the domestic market and its long-established presence in many foreign countries (particularly the United States, where over 80 percent of its foreign business originates).

A number of structural and regulatory changes have influenced competition in the financial industry. During the early 1980s, changes in ownership of the non-bank financial institutions often resulted in new management and corporate strategies and in more aggressive pursuit of new business. A number of insurance companies and trust companies became part of financial holding companies, which often had plans to offer a wide range of financial services through the corporate group.

With 168 life and health insurance companies in Canada to serve a population of 26 million people, the result has been intense competition and declining underwriting margins. No company holds more than 9 percent of the marketplace. However, small companies have been able to compete against larger firms, usually by specializing in niche markets. In general, there appears to be excess capacity in the industry, with an outlook for some consolidation.

The vigorous domestic marketplace has been an important factor in the success of Canadian life and health insurance companies abroad. Canadian regulations seek to ensure that Canadian life and health insurance companies are financially sound and that they engage in prudent business practices. The relatively stringent Canadian regulatory environment, as well as the industry's financial prudence and modern business practices, contribute to its ability to market life insurance and group life and health insurance in the United States and other foreign countries.

The growth of Canadian life and health insurance business in the United States reflects the size and experience of the major Canadian firms operating there. In the fragmented U.S. marketplace, Canadian firms rank among the major companies. Canadian firms have proven themselves adept in the larger U.S. market and have relied on their domestic experience to create innovative and competitive products.

Major Canadian players in the United States tend to operate in target markets similar to the ones they pursue in Canada. For example, they may specialize in individual life, group pension or group health insurance, and they build on some of their existing expertise before expanding product lines. This tendency is particularly true of health insurance, which is an important line for Canadian firms operating in the United States. In the past, some insurance companies, both U.S. and foreign, have experienced heavy losses in their U.S. health insurance business. The rapidly rising cost of health care in the United States continues to be a concern to both insurance companies and firms purchasing group employee insurance coverage.

The gradual erosion of demarcations among the four pillars of the financial services market (banks, insurance, trusts and securities) has increased competition among them for a share of personal savings. Life insurers offer a broad range of asset accumulation vehicles, including new money policies, universal life insurance policies, RRSPs, Registered Retirement Income Funds (RRIFs) and deferred annuities. By continuing to develop new and competitive products such as these, life insurers may be able to retain their share of the personal savings market in Canada.

Another important element assisting in the maintenance of the industry's market share is the recent introduction of a consumer protection plan. The Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation (CompCorp) became operational on 29 January 1990. Its objective is to protect, within set limits, Canadian policyholders against loss of benefits should a member company fail. Its membership represents 98 percent of the life and health insurance business written in Canada.

Development of the plan takes into account two fundamental factors. First, insurance companies are increasingly selling products that compete against those of deposit-taking institutions, which already have deposit and consumer protection plans. Similar protection for insurance policies and asset accumulation products is seen as a definite asset by consumers. The availability of the consumer protection plan could become important for insurance companies, as they compete for the personal savings of the aging baby boom generation.

The second factor is the concern expressed by consumers and regulators about the failure of several deposit-taking financial institutions during the 1980s. While it has been over 100 years since policyholders have lost funds because of the failure of a Canadian life and health insurance company, the introduction of the consumer protection plan will help to reduce consumers' concerns about the security of their investments, a factor that will become increasingly important as the baby boom generation approaches retirement age.

Besides providing protection for consumers, CompCorp has been working to develop solvency standards for all life and health insurance companies operating in Canada. The industry has developed a uniform definition of minimum capital, which, while not yet accepted by government regulators, will improve the safety and soundness of the industry.

The impact of acquired immune deficiency syndrome (AIDS) on insurance liabilities does not represent a significant potential weakness for this sector. The Canadian life and health insurance industry appears to be in a good position to satisfy all anticipated AIDS-related claims originating with current policyholders, and substantial reserves have been set aside to deal with future claims. The industry has developed standards for screening policy applicants for the AIDS virus. New company underwriting guidelines include AIDS testing, which will limit the industry's future exposure.

Trade-Related Factors

Tariff barriers and other goods-related trade provisions do not generally apply to services; the trade impediments are often regulatory. The main market access issues for service industries are transparency, national treatment, right of establishment, non-discriminatory accreditation procedures and labour mobility. Transparency ensures that government measures affecting service industries are developed and maintained in a clear and predictable manner and that information on such measures is readily accessible to all interested parties on an equal basis. National treatment generally requires that government measures affecting a particular service treat both foreign and domestic providers of that service equally. Right of establishment allows foreign investors to open and operate branches, agencies, subsidiaries or representative offices, subject to regulatory conditions.

There are no tariff barriers to trade in insurance services between Canada and the United States and few, if any, disputes affecting this industry. In addition, both the American and Canadian life and health insurance industries support the FTA as a means of ensuring continued free access for their companies to both markets. The FTA will also make it easier for life and health insurance companies to move personnel between their Canadian and U.S. operations.

A study by the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) indicates that the barriers to trade in insurance established by most member countries are not significantly more exacting than those imposed by the United States and the United Kingdom, countries in which Canadian life insurance companies have long been operating successfully. Entry into the Canadian marketplace is relatively easy if the non-resident insurance companies can demonstrate that they have adequate financial resources and industry management expertise.

The major difficulty for Canadian insurance companies in the United States is that they must receive separate authorization for each state in which they wish to operate. The requirements for such authorizations vary from state to state and a company may have to spend a considerable amount of time and money to obtain them. They are not, however, critical to the competitiveness of the Canadian industry. (Canadian legislation, on the other hand, requires only that foreign companies register under federal legislation, after which provincial licences can be readily obtained.)

Some life insurance companies from countries other than the United States have complained that the foreign ownership rules in Canada's financial institution laws are too restrictive. Although non-resident insurers are permitted branch operations in Canada, the 10 and 25 percent foreign ownership limitation prevents them from expanding by acquiring an existing Canadian-controlled life insurance firm, trust company or loan company.

Technological Factors

The life and health insurance industry was one of the first industries to apply electronic data processing (EDP) technology to its business and office procedures, as the insurance business presents many opportunities to apply information technology. The central offices of insurance companies perform a large number of routine clerical tasks, a situation ideally suited for the application of the EDP technology. The industry also computes massive actuarial tables, another routine task suited for the application of EDP.

The industry has undergone two distinct technological changes. The first wave was in the early 1970s when large, mainframe computers came into extensive use throughout the industry. They resulted in a sharp decline in processing costs, a scaling back in employment and centralization of clerical functions at head offices. Regional and agents' offices could now be plugged into the companies' central data processing system.

The second change occurred in the early 1980s as low-cost minicomputers and microcomputers made their way into the offices of both small and large firms. The new technology dramatically reduced the price of computing power and the

operating costs of the companies that used them. Lower computing costs also increased the use of real-time network communication systems by medium-sized and small firms.

The adoption of electronic technologies by the insurance industry has increased productivity in a wide range of labour-intensive processing operations. The greater use of computers, together with optical character recognition equipment, microfilm technology and related innovations, has significantly reduced unit labour costs in data storage and retrieval, computations, billings and claim processing as well as in the preparation of bids and proposals.

Canadian-controlled life and health insurance firms not only have maintained their dominant position in the domestic market but also have increased their market share. As well, they have remained successful in their foreign operations. More than 44 percent of Canadian-controlled life insurance business in 1989 took place outside Canada.

At present, the Canadian insurance industry's application of EDP technology is comparable with that of its U.S. counterparts. The pressures to apply new technologies remain strong. Between now and the mid-1990s, insurance companies will be extending the reach of technology and automation into more facets of their business operations. Technology will be used to do more than just improve internal communications and redefine many of the paper-based operations. For example, it will allow insurance agents to use portable computers at the point of sale to complete and submit electronic insurance applications and to do other simple, related underwriting tasks.

Automation will also be brought to the offices of the providers of insured services, such as dentists, who will electronically submit claims and receive reimbursement for their services. This trend could accelerate if electronic data interchange (EDI) becomes more widely accepted by Canadian industry, as it will make it easier for insurance companies to interact with their numerous client groups, insurance agents, banks, brokers and other businesses contacts. While the use of new technology has improved the productivity and efficiency of insurance companies, the industry realizes it must continue its commitment to technology expenditures if it is to continue developing new and innovative products that will allow it to improve customer services in the face of competition with other financial institutions for a share of personal savings.

Evolving Environment

World financial markets have undergone a number of changes in the methods of meeting the needs of corporations, governments and individuals. The blurring of functions and markets has had an impact on all Canadian financial institutions, not just insurance companies. All competitors are being forced to react more quickly to market pressures. Increasingly, financial institutions must devote more resources to strategic planning, new product development and technology in order to remain competitive.

The federal government and some provinces are reviewing their legislation governing financial institutions to help ensure that the Canadian financial system remains effective, efficient and competitive. Recently released federal policy proposals will allow banks, trust companies, insurance companies and securities firms to compete more freely for shares of the financial services market. While giving far broader powers to the financial institutions, the federal proposals acknowledge the need for greater regulatory powers and tougher rules for corporate self-governance. The proposals would break down traditional barriers among financial institutions and allow the development of diversified financial companies by expanding their current business options.

Of concern to the life and health insurance companies is the proposal to allow deposit-taking financial institutions to have insurance subsidiaries, but to prohibit them from retailing insurance in their branches. Insurance companies would also be able to engage in consumer and commercial lending and to sell fiduciary services through a trust company or affiliate. Federal financial institutions and their subsidiaries would be able to offer a full range of financial services and a limited number of non-financial services, such as those relating to data processing and real estate. Passage of the proposals will remove a major element of uncertainty in corporate planning and will help to boost the international competitiveness of all Canadian financial institutions, including insurance firms, with international operations.

The federal government has introduced a number of tax reform measures for the life and health insurance industry in recent years. Included are two capital taxes and a tax on investment income accruing to life insurance policyholders. They will significantly increase the federal tax payable by life and health insurers and will lead to an increase in premiums, thus reducing the competitive position of the industry's products to some extent. However, the strength of the industry will not be compromised.

Another major concern of the life and health insurance industry is the likelihood of slow growth in its traditional line of life insurance in the domestic market. First, the life insurance (as distinct from annuities) market has reached near saturation. Canadians are heavy purchasers of insurance. Canada ranks third in the world in terms of life insurance owned per capita and second only to Japan in terms of ownership as a percentage of national income. Second, smaller families and two-income families have smaller insurance

needs. Life and health insurance companies have responded by increasing their presence in foreign markets and by diversifying through the development of new products.

Another revolutionary factor likely to affect insurance carriers significantly is the emergence of the concept of the financial supermarket. This is one-stop shopping for advice on insurance, pensions, tax planning and short-term investment strategies. While financial supermarkets may offer potential benefits, attempts at developing these centres have had mixed results: public acceptance has been less than enthusiastic; financial institutions are still struggling with the concept; and the regulatory framework does not totally allow the concept at present. Nevertheless, it can be expected that some of the attempts at one-stop financial centres will be successful, although most sectors of the financial services industry will stick to their core businesses, with some networking of complementary outside financial services.

Increasingly, technology is regarded as an essential expenditure that is required to keep pace with the competition. All financial institutions are being forced to increase their technology-related expenditures during the current period of uncertain economic conditions, increasing competition, and declining profit margins on their traditional core lines of business.

Another challenge facing life and health insurance companies, and the financial industry in general, is the influence of increased competition and technology on their delivery mechanisms. Deposit-taking financial institutions have traditionally relied on branch networks, while insurance companies have used sales forces of agents and brokers. On the one hand, changing computer and telecommunications technology allows for more flexible ways of delivering services, even directly into the consumer's home. On the other hand, branch networks can provide a focal point for the networking of services, thereby providing preferred access to consumers. This is another issue where it is too early to state what the final outcome will be.

Competitiveness Assessment

Canada's life and health insurance industry is highly competitive with its foreign-owned counterparts, both domestically and internationally, offering a broad range of life and health insurance products. Canadian companies have been able to alter their product mix so that they can compete for a share of personal savings.

In recent years, the industry has undergone rapid structural changes in response to a changing economic environment. As a result, life and health insurance companies have succeeded in rationalizing their operations as well as in developing some innovative new products. Canadian life insurers are recognized as being adept at managing these changes.

In addition to their ability to maintain their domestic markets, Canadian-controlled life and health insurance companies have been successful in foreign markets, where their net income is rising faster than in Canada. They are well positioned in the United States and the United Kingdom to maintain their performance in the years ahead. Several of the larger life and health insurance companies have already achieved significant stature in the United States, with this market representing almost one-half of their premium revenues. Canadian life and health insurance companies have also been quite successful in the rapidly expanding markets of the Far East and Pacific Rim. These firms have been able to compete successfully against some of the largest insurance companies in the world.

Competition for personal savings, especially from banks, trust companies, credit unions and mutual fund companies, will increase as regulation and changes in the tax regime work their way through the financial system. Life and health insurance companies have already responded to this trend by placing greater emphasis on their annuity and pension business. Without this shift in emphasis, life and health insurance firms would find themselves competing for a share of a shrinking market.

This shift to products having shorter terms and greater sensitivity to interest rates implies that the life insurance industry is focusing more on assets or investments than it used to do. The challenge for the life insurance companies will be to continue to provide high-quality service and to maintain the quality of their investment portfolios in today's uncertain and competitive economic environment.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Service and Construction Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Life and Health Insurance
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2959
Fax: (613) 954-1894

PRINCIPAL STATISTICS[a]

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Companies	170	170	169	167	169	165	170	168
Employment (thousands)	61	59	59	62	61	65	65	65
Revenue ($ millions)								
Premiums, domestic	10 500	10 600	12 100	13 900	15 400	17 600	19 000	20 700
Premiums, foreign	3 900	4 200	5 400	6 500	8 000	9 700	10 000	10 200
Revenue from investments	7 960	9 200	9 500	12 400	13 300	13 500	13 200	14 800
Total revenue ($ millions)	22 360	24 000	27 000	32 800	36 700	40 800	42 200	45 700
Market share (% of Canadian-registered companies)	76	78	77	80	83	83	84	83

[a]ISTC estimates (SIC 7311, life insurers; SIC 7331, health insurers), based on information provided by the Canadian Life and Health Insurance Association Inc.

REGIONAL DISTRIBUTION[a] (average over the period 1987 to 1989)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Employment (% of total)	5	21	55	13	6
Revenue (% of total)	6	25	46	14	9

[a]ISTC estimates.

MAJOR FIRMS (selected on basis of asset holdings)

Name	Country of ownership	Location of headquarters
Canada Life Assurance Company (M)	Canada	Toronto, Ontario
Confederation Life Insurance Company (M)	Canada	Toronto, Ontario
Crown Life Insurance Company (S)	Canada	Toronto, Ontario
Great-West Life Assurance Company (S)	Canada	Winnipeg, Manitoba
Industrial Alliance Life Insurance Company (M)	Canada	Sillery, Quebec
London Life Insurance Company (S)	Canada	London, Ontario
Manulife Financial (M)	Canada	Toronto, Ontario
Mutual Group (M)	Canada	Waterloo, Ontario
North American Life Assurance Company (M)	Canada	Toronto, Ontario
Sun Life Assurance Company of Canada (M)	Canada	Toronto, Ontario

(M) Mutual company owned by policyholders.
(S) Stock company owned by shareholders.

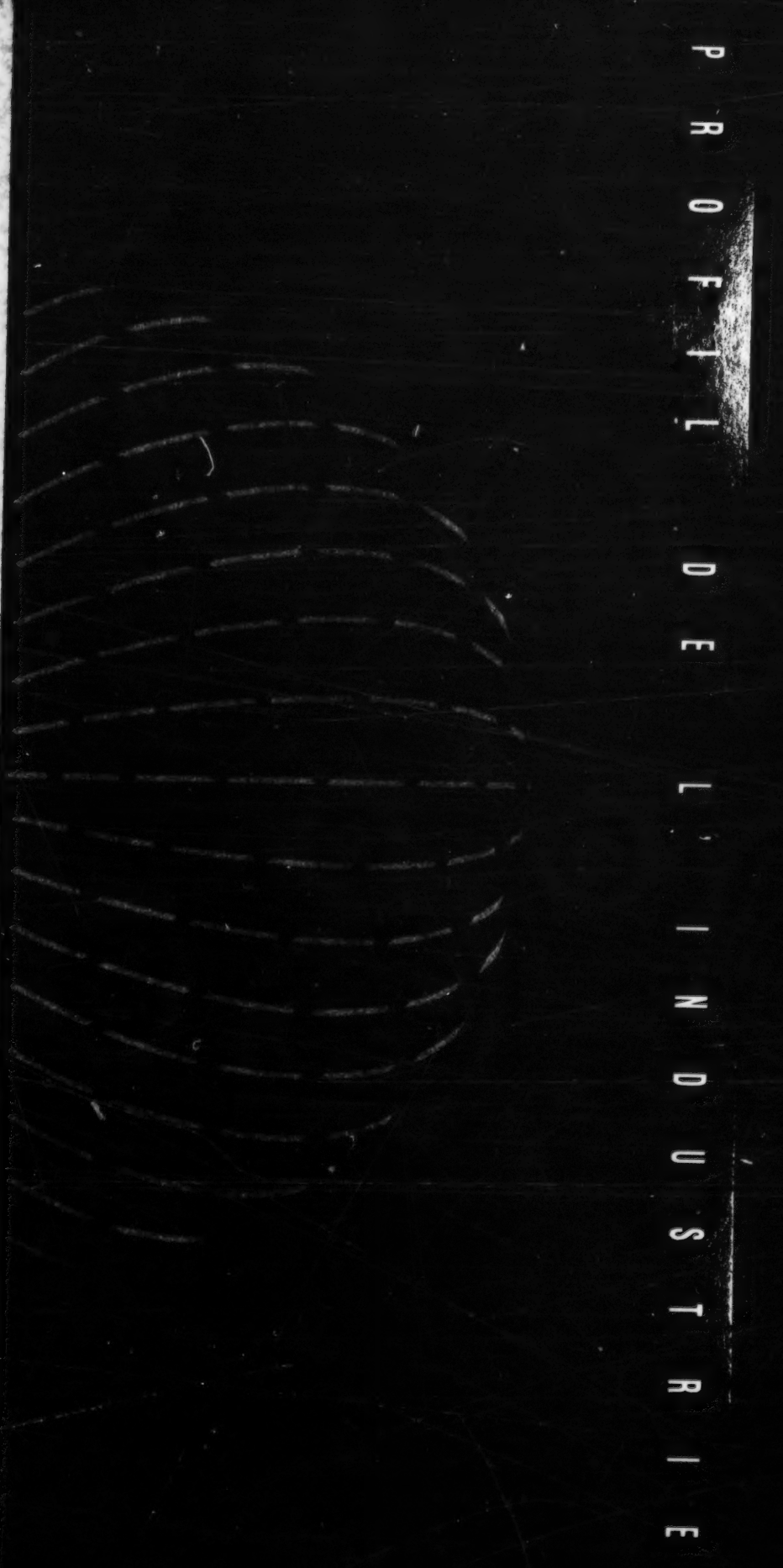
INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Life and Health Insurance Association Inc.
Suite 1700, 1 Queen Street East
TORONTO, Ontario
M5C 2X9
Tel.: (416) 777-2221
Fax: (416) 777-1895

Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation (CompCorp)
Suite 1700, 1 Queen Street East
TORONTO, Ontario
M5C 2X9
Tel.: (416) 359-2001
Fax: (416) 359-9173

Printed on paper containing recycled fibres.

Assurance-vie et assurance-maladie



PROFIL DE L'INDUSTRIE

Centres de services aux entreprises d'ISTC

Ces centres ont été mis sur pied à l'administration centrale et dans les bureaux régionaux pour permettre à la clientèle de se renseigner sur les services, les produits, les programmes et les compétences d'Industrie, Sciences et Technologie Canada.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

J.S. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4386
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC, veuillez communiquer avec le centre de services aux entreprises le plus proche. Si vous désirez recevoir plus d'un exemplaire des publications suivantes :

profils d'industries, communiquez avec la

Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

autres publications d'ISTC, communiquez avec la

Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

Ce document peut être reproduit sans permission en tout ou en partie. Si vous en utilisez des extraits importants, veuillez en indiquer la source.

Canada

(V.4.91.06)

1990–1991

ASSURANCE-VIE ET ASSURANCE-MALADIE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael Wilson

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Introduction

Les Canadiens bénéficient d'un réseau bien organisé d'institutions financières. On y trouve une gamme complète d'institutions qui dispensent des services financiers à la fois riches et diversifiés. De plus en plus, des institutions de tous genres élargissent l'éventail des services qu'elles dispensent au secteur des affaires de même qu'au grand public. Le présent profil traite de l'industrie canadienne de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie, et des compagnies qui assument des risques financiers de toutes sortes moyennant le paiement de primes, plus précisément en vendant des polices d'assurance-vie, d'assurance-maladie et d'assurance-invalidité, de même que des régimes de retraite et des régimes de rentes. Nous étudions bien d'autres aspects des services financiers dans les profils intitulés

- Assurances de biens et risques divers
- Banques et opérations bancaires
- Capital-risque

Structure et rendement

Structure

Le secteur de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie comprend nombre d'entreprises constituées en société au Canada, soit auprès du gouvernement fédéral soit auprès des gouvernements provinciaux, et des sociétés non résidantes possédant des succursales au Canada, mais constituées dans d'autres pays. Ces compagnies peuvent être soit des compagnies à capital-actions, propriétés de leurs actionnaires (et pas toujours cotées en Bourse), ou des sociétés mutuelles propriétés des titulaires de polices.

Le secteur des assurances est hautement réglementé au Canada. Les règlements fédéraux et provinciaux exigent des compagnies qu'elles disposent des ressources financières

nécessaires pour respecter leurs obligations envers leurs clients. On trouve également dans les lois qui les régissent d'autres mesures de protection des consommateurs.

Le Bureau du surintendant des institutions financières est le principal centre de contrôle de la situation financière des compagnies constituées sous le régime de la loi fédérale et des succursales canadiennes des sociétés étrangères. Le surintendant des assurances de chaque province contrôle les compagnies dont la charte relève de la province. Les compagnies qui désirent exercer leur activité dans une ou deux provinces se contentent habituellement d'une charte provinciale, alors que celles qui visent plusieurs provinces optent le plus souvent pour une charte fédérale. Les surintendants provinciaux et les organismes réglementaires, outre leurs responsabilités de contrôle, ont juridiction en matière de licences accordées aux agents et aux courtiers. Qu'elles soient constituées au niveau fédéral ou au niveau provincial, toutes les compagnies doivent avoir obtenu une licence de chacune des provinces où elles entendent faire des affaires.

L'entrée dans ce secteur est relativement facile. Les investisseurs souhaitant fonder une compagnie d'assurances doivent prouver qu'ils disposent des ressources financières requises et que la direction de l'éventuelle compagnie connaît bien le domaine des assurances. En pratique, il faut une mise de fonds d'au moins 6 millions de dollars pour constituer une compagnie d'assurances au niveau fédéral et un peu moins au niveau provincial. Exception faite des limites imposées à la propriété étrangère des compagnies de propriété canadienne, l'achat d'une compagnie en activité au Canada n'est soumis à aucune restriction, sauf pour l'approbation du Bureau du surintendant des institutions financières du gouvernement fédéral.

Certaines clauses des lois fédérales relatives à la propriété des compagnies d'assurances empêchent tout non-résident individuel d'acquérir plus de 10 % des actions ou tout groupe de non-résidents d'acquérir plus de 25 % des actions d'une compagnie canadienne d'assurances constituée au niveau fédéral. Ce règlement ne s'applique pas aux compagnies possédant une charte fédérale, mais dont le contrôle est assuré à l'étranger. En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), les investisseurs américains sont exempts de ce règlement.

Les principaux services offerts par le secteur de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie visent toute mort prématurée ou toute perte de revenus résultant de maladie ou d'un accident, ainsi que le cumul d'actifs à des fins d'épargne ou de retraite. La composante épargne de certaines polices d'assurances ainsi que la grande variété des produits offerts placent les compagnies d'assurances en concurrence directe avec toute une gamme d'institutions financières qui suscitent l'épargne personnelle.

Le secteur de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie offre également un grand nombre de régimes destinés aux employés, y compris des régimes d'assurance-maladie supplémentaires, de remplacement du revenu en cas de maladie, de soins dentaires, d'assurance-vie et de fonds de retraite. Au Canada, l'assurance-maladie du secteur privé vient s'ajouter à celle du gouvernement, alors qu'aux États-Unis l'assurance-maladie privée comprend l'ensemble des soins de santé.

Le secteur des assurances (vie, maladie, propriété et risques divers) joue un rôle capital dans l'économie canadienne. En 1989, l'ensemble du secteur canadien des assurances comptait pour 0,6 % du produit intérieur brut réel du pays. Les primes sur les produits vendus dans d'autres pays représentent plus de 44 % de l'ensemble des primes d'assurance-vie.

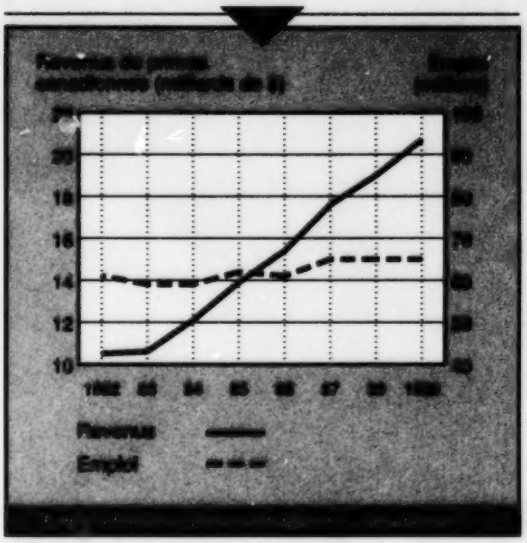
Les activités des compagnies d'assurances ont une incidence sur pratiquement toutes les composantes de la société canadienne. L'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes rapporte qu'en 1989, le secteur administrait presque 15,4 millions de polices d'assurances individuelles et presque 120 000 polices collectives, le tout comprenant 25 millions de certificats d'assurances.

En 1989, on trouvait au Canada 168 compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie, dont 54 étaient constituées au niveau fédéral et 26 au niveau provincial, et 88 étaient des non-résidantes possédant des succursales au Canada. Les compagnies relevant du gouvernement fédéral géraient plus de 91 % des polices d'assurance-vie en vigueur.

En 1989, le secteur de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie employait 65 100 personnes. De ce nombre, 42 100, soit 65 %, étaient affectées à des tâches administratives, à l'émission des polices ou aux demandes d'indemnité, alors que 23 000, soit 35 %, se consacraient à la vente. Quelque 32 900 employés administratifs travaillaient aux sièges sociaux, et les 9 200 autres se trouvaient dans les succursales partout au Canada.

Au Canada, le secteur de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie se caractérise par la présence d'un nombre important de grandes compagnies. Les dix plus importantes compagnies d'assurance-vie, classées selon le total des primes reçues, se partageaient environ 61 % du total net des primes d'assurance-vie et de rentes, aucune de ces compagnies cependant n'en accumulant à elle seule plus de 9 %. Huit de ces 10 compagnies sont canadiennes : cinq sont des mutuelles et trois sont des compagnies à capital-actions contrôlées par des Canadiens. Les deux autres sont des compagnies étrangères possédant des succursales canadiennes.

Le secteur appartient majoritairement à des intérêts canadiens, et soutient la concurrence des compagnies étrangères, tant sur le marché intérieur que sur le marché



extérieur. Des 1,1 billion de dollars et plus représentant les polices d'assurance-vie en vigueur au Canada, 82 % étaient souscrits auprès de compagnies sous contrôle canadien, 12 % auprès de compagnies américaines et 6 % auprès de compagnies de Grande-Bretagne ou d'autres pays d'Europe.

En 1989, les compagnies administraient, au profit des titulaires canadiens de polices, des avoirs totalisant 113 milliards de dollars. Pour cette même année, les revenus en primes de toutes les compagnies canadiennes d'assurance-vie et d'assurance-maladie s'élevaient à 20,7 milliards de dollars. Les rentes comptaient pour environ 50 % de cette somme (10,4 milliards); les polices d'assurance-vie individuelles et collectives, pour environ 30 % (6,1 milliards) et l'assurance-maladie, pour 20 % (4,2 milliards).

Les compagnies canadiennes d'assurance-vie détiennent également d'importants intérêts commerciaux à l'extérieur du Canada, surtout aux États-Unis. En 1989, elles ont perçu à l'étranger pour 10,2 milliards de dollars de primes et y ont investi 43 milliards de dollars pour le compte de leurs clients, encore une fois surtout aux États-Unis. Les compagnies canadiennes d'assurance-vie et d'assurance-maladie perçoivent plus de primes à l'étranger que les compagnies étrangères n'en perçoivent au Canada.

Près du quart des affaires que font les compagnies canadiennes en matière d'assurance-maladie est réalisé à l'extérieur du pays, presqu'entièrement aux États-Unis. En 1989, les clients provenant d'autres pays ont payé aux compagnies canadiennes, dans le domaine de l'assurance-maladie, des primes s'élevant à 908 millions de dollars.

Les principales compagnies canadiennes d'assurance-vie et d'assurance-maladie ont atteint des dimensions importantes sur les marchés étrangers, aux États-Unis et en Grande-Bretagne par exemple. Si l'on considère les actifs internationaux des principales sociétés d'assurance-vie et d'assurance-maladie, la compagnie canadienne la plus importante, avec des actifs de plus de 19 milliards de dollars, se situerait environ au treizième rang des compagnies nord-américaines (les actifs de la plus importante compagnie d'assurance-vie d'Amérique du Nord sont de 129 milliards de dollars américains). Compte tenu du succès de ces compagnies aux États-Unis, il est possible que trois ou quatre des plus importantes compagnies canadiennes se classent parmi les 15 compagnies nord-américaines les plus importantes au début des années 1990.

Rendement

Le total des primes d'assurance-vie et de rentes perçues au Canada depuis 1975 a augmenté d'un taux moyen annuel de 11,8 %, atteignant 20,7 milliards de dollars en 1989 (voir le graphique). L'activité s'est accrue durant toutes les années de la décennie sauf en 1982 et en 1983, où il s'est produit une légère chute liée à la récession de 1981–1982.

L'évolution des besoins des consommateurs canadiens a considérablement modifié l'activité des compagnies canadiennes d'assurance-vie. Jusqu'aux années 1970, celles-ci vendaient surtout des polices vie entière (assurance-vie permanente payable au décès de l'assuré, quelle qu'en soit l'époque). Elles vendaient également des rentes, habituellement des rentes collectives pour des régimes de retraite. Cette situation a changé à cause des taux d'intérêts, à la fois élevés et imprévisibles, et de la pression inflationniste des années 1970, du vieillissement de la population canadienne, et des attentes de plus en plus élevées des consommateurs, ensemble de motifs qui devaient réduire l'attrait des polices vie entière fondées sur des investissements à long terme.

En réaction à ces pressions, les compagnies canadiennes d'assurance-vie ont commencé à offrir des produits à plus court terme et plus sensibles aux taux d'intérêts, surtout des rentes. Elles ont également mis au point un certain nombre de polices d'assurance-vie à rendement variable, comme les polices à primes variables et les polices d'assurance-vie universelles. Les polices à primes variables sont des polices d'assurance-vie dont les primes sont périodiquement revues en fonction des taux d'intérêts actuels et prévus. Dans le cas des polices d'assurance-vie universelles, les primes (moins les frais administratifs) sont créditées à un compte de police, d'où sont périodiquement déduites des frais pour l'assurance-vie, et auquel sont crédités les intérêts. Les titulaires d'une police d'assurance-vie universelle ont la possibilité d'utiliser

une partie de leur avoir dans le compte pour souscrire une police temporaire et d'investir le reste, mais l'argent investi demeure toujours en compte à la compagnie.

Comme on le verra dans le tableau ci-contre, la principale source de revenus du secteur de l'assurance-vie a changé. Alors que dans les années 1970, les revenus étaient surtout générés par l'assurance-vie, en 1989, ils provenaient plutôt des rentes. Les primes des rentes individuelles, particulièrement dans le domaine des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) comptent maintenant pour 61 % des revenus annuels tirés des primes de rentes, qui représentent eux-mêmes 63 % du revenu annuel total du secteur. Dans la catégorie générale des produits d'assurance-vie, le pourcentage de produits sous propriété canadienne atteste le passage intervenu des polices d'assurance-vie entière aux produits temporaires, que ce soit les polices individuelles ou les polices collectives.

Les compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie mettent maintenant davantage l'accent sur l'épargne plutôt que sur l'assurance traditionnelle. Elles offrent un nombre croissant de polices qui font concurrence, sur le marché financier général, aux autres modes d'épargne et d'investissement (REER, fonds mutuels, etc.) offerts par les banques, les sociétés de fiducie et les courtiers en valeurs mobilières. De nombreux types de rentes vendues aux personnes par les compagnies d'assurances sont en réalité des substituts pour les dépôts à terme des institutions de dépôts.

	1970	1989
Rentes	23	63
Assurance-vie	77	37
Assurance-vie		
Collective temporaire	47	52
Individuelle temporaire	21	28
Vie entière	32	20

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La meilleure façon d'évaluer les forces et les faiblesses d'un secteur de services comme les assurances est de mesurer son rendement et sa rentabilité par rapport au même secteur dans d'autres pays. Parmi les principaux facteurs déterminant la rentabilité des compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie, notons la qualité de la commercialisation et la capacité de répondre aux attentes des consommateurs quant aux prix, au service, à la commodité et aux produits.

Les forces du secteur canadien de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie sont sa stabilité et sa maturité (grâce en partie à une réglementation très forte), l'important capital de base de ses principales compagnies, sa forte position sur le marché intérieur, sa pénétration de longue date d'un bon nombre de marchés étrangers, particulièrement les États-Unis où sont réalisées plus de 80 % des affaires effectuées à l'étranger.

Une série de changements sur le plan de la structure et de la réglementation sont venus modifier le jeu de la concurrence dans le secteur financier. Au début des années 1980, les changements de propriété dans les institutions financières non bancaires ont souvent donné lieu à de nouvelles stratégies de gestion et d'entreprise, de même qu'à des plans de commercialisation plus dynamiques. Un certain nombre de compagnies d'assurances et de sociétés de fiducie ont été absorbées par des sociétés de portefeuille, qui prévoyaient souvent d'offrir toute une gamme de services financiers grâce au regroupement d'entreprises.

Pour desservir une population de 26 millions de personnes, il y a au Canada 168 compagnies d'assurances. Il en résulte une concurrence intense et une baisse des marges techniques. Aucune compagnie ne détient plus de 9 % du marché. Cependant, les petites compagnies ont pu faire concurrence aux plus grandes, généralement en choisissant des créneaux spécialisés. Globalement, il semble qu'il y ait surcapacité dans le secteur et qu'il y ait place pour une certaine consolidation.

La vigueur du marché intérieur est un important facteur dans le succès des compagnies canadiennes d'assurance-vie et d'assurance-maladie à l'étranger. La réglementation canadienne tend à exiger des compagnies d'assurances qu'elles soient financièrement solides et que leurs pratiques commerciales soient marquées par la prudence. Relativement serrée, la réglementation canadienne, de même que la prudence financière du secteur et les pratiques commerciales modernes, contribuent à la commercialisation de l'assurance-vie individuelle ainsi que de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie collectives, tant aux États-Unis que dans d'autres pays étrangers.

La croissance des activités des compagnies d'assurances canadiennes aux États-Unis traduit l'importance des grandes compagnies canadiennes qui y sont installées et témoigne de leur expérience. Sur le marché morcelé

des États-Unis, ces compagnies se rangent parmi les plus grandes. Les compagnies canadiennes se sont bien adaptées aux plus grands marchés américains, et se sont basées sur leur expérience canadienne pour offrir des polices novatrices et concurrentielles.

Les grandes compagnies canadiennes sont installées aux États-Unis sur les mêmes marchés qu'au Canada. Ainsi, elles peuvent se spécialiser dans les polices d'assurance-vie individuelle, les régimes collectifs de retraite ou d'assurance-maladie, et mettre à profit leur expérience avant d'élargir la gamme de leurs services. Cette tendance se remarque surtout dans le secteur de l'assurance-maladie, qui est un marché important pour les compagnies canadiennes installées aux États-Unis. Dans le passé, certaines compagnies d'assurances, tant américaines qu'étrangères, ont subi de lourdes pertes dans le secteur américain de l'assurance-maladie. La croissance rapide des coûts des soins de santé aux États-Unis continue d'inspirer de la crainte tant aux compagnies d'assurances qu'aux entreprises qui souscrivent à des polices collectives pour leurs employés.

La ligne de démarcation entre les quatre piliers du marché des services financiers (les banques, les compagnies d'assurances, les sociétés de fiducie et les sociétés de valeurs mobilières) est de plus en plus ténue, et cela a accru la concurrence entre ces entreprises. Les compagnies d'assurance-vie offrent un nouvel éventail de moyens d'épargne, y compris les polices à primes variables, les polices d'assurance-vie universelles, les régimes enregistrés d'épargne-retraite, les fonds enregistrés de revenus de retraite et les rentes différées. En continuant d'offrir des produits nouveaux et concurrentiels comme ceux-ci, les assureurs pourraient conserver leur part de l'épargne personnelle sur le marché canadien.

Un autre facteur important vient en quelque sorte mieux assurer cette part du marché. Il s'agit d'un régime de protection du consommateur. La Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP) a été créée le 29 janvier 1991 et elle a pour but de protéger, dans certaines limites précises, les détenteurs de polices contre la perte de bénéfices pour cause de faillite de la compagnie d'assurance. Elle couvre 98 % des contrats d'assurance-vie et d'assurance-maladie conclus au Canada.

Ce régime de protection tient compte de deux facteurs fondamentaux. Premièrement, les compagnies d'assurances vendent de plus en plus de produits qui entrent en concurrence avec les produits qu'offrent les institutions de dépôts, et ces dernières disposent déjà d'un régime de protection du consommateur. Une protection similaire dans le domaine de l'assurance et des régimes de cumul d'actifs semble être un atout aux yeux des consommateurs. Ce régime de protection du consommateur pourrait devenir important pour les compagnies d'assurances, parce qu'elles sont en concurrence sur le marché de l'épargne personnelle de la génération vieillissante issue de l'explosion démographique.

En deuxième lieu, il faut mentionner les inquiétudes exprimées par les consommateurs et les responsables de la réglementation devant le nombre des faillites des institutions d'épargne durant les années 1980. Il y a bien cent ans que les titulaires de polices n'ont perdu des fonds à cause de la faillite d'une compagnie canadienne d'assurances, mais l'implantation d'un régime de protection permettra de vaincre l'inquiétude des consommateurs au sujet de la sécurité de leurs investissements. Assurer la sécurité de ses investissements va devenir un facteur de plus en plus important alors que la génération des baby boomers se dirige vers la retraite.

Tout en assurant la protection du consommateur, la SIAP a entrepris d'élaborer des normes de solvabilité pour les compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie faisant affaires au Canada. Le secteur a mis au point une définition uniforme pour le capital minimum; cette définition n'est pas encore acceptée par les instances réglementaires du Canada, mais elle va améliorer la sécurité et la solidité du secteur.

Les répercussions du syndrome immuno-déficitaire acquis (SIDA) sur les dépenses des compagnies d'assurances ne devraient pas affaiblir considérablement ce secteur. Les compagnies canadiennes d'assurances semblent bien placées pour répondre à toutes les demandes d'indemnités prévues relatives au SIDA et provenant des titulaires des polices actuelles, et des réserves importantes ont été établies pour répondre aux réclamations futures. Le secteur a mis au point des méthodes de dépistage du virus chez les personnes désirant souscrire une police d'assurance. Les lignes directrices des compagnies exigent maintenant un test de dépistage du SIDA, ce qui limitera leurs risques futurs à cet égard.

Facteurs liés au commerce

En général, les barrières douanières et les autres dispositions commerciales relatives aux marchandises ne touchent pas les services. Les barrières prennent le plus souvent la forme de règlements. Les principaux facteurs déterminant l'accès au marché pour les secteurs des services sont la transparence, le traitement national, le droit d'établissement, les méthodes d'accréditation non discriminatoires et la mobilité de la main-d'œuvre. La transparence assure que les dispositions officielles touchant les secteurs des services soient établies et appliquées de façon claire et prévisible, et que les renseignements à leur sujet soient facilement disponibles pour tous les intéressés. Le traitement national exige généralement que les mesures gouvernementales visant un service particulier considèrent de la même façon les fournisseurs étrangers et les fournisseurs locaux. Le droit d'établissement

permet aux investisseurs étrangers d'ouvrir et d'exploiter des succursales, des agences, des filiales ou des bureaux de représentation, sous réserve des règlements applicables.

Il n'existe pas de barrières commerciales en ce domaine entre le Canada et les États-Unis, et très peu de différends se sont produits à ce sujet. En outre, le secteur canadien et le secteur américain de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie appuient tous les deux l'Accord de libre-échange : il s'agit pour eux d'un moyen permettant le libre accès aux deux marchés pour leurs entreprises. L'Accord de libre-échange permettra également aux compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie de muter des employés entre leurs succursales canadiennes et américaines.

Une étude de l'Organisation de coopération et de développement économiques révèle que les barrières élevées par la plupart des pays membres ne sont pas plus rigides que celles imposées par les États-Unis et la Grande-Bretagne, pays où les compagnies d'assurances canadiennes se sont implantées depuis longtemps avec succès. L'accès au marché canadien est relativement facile : il suffit que la compagnie non résidante fasse la preuve qu'elle dispose des ressources financières requises et de l'expertise en matière d'administration.

La principale difficulté à surmonter pour les compagnies canadiennes d'assurances sur le marché des États-Unis est l'obligation d'obtenir une autorisation d'exercer dans chaque État où elles veulent faire des affaires. Les conditions varient d'un État à l'autre, et les entreprises doivent parfois investir beaucoup de temps et d'argent pour se procurer les autorisations requises. Celles-ci ne constituent pas, cependant, un facteur essentiel de la compétitivité des assureurs canadiens. Les lois canadiennes obligent seulement les compagnies étrangères à obtenir un certificat d'enregistrement en vertu de la loi fédérale, après quoi elles peuvent facilement obtenir leurs licences provinciales.

Certaines compagnies d'assurances-vie de pays autres que les États-Unis se sont plaintes des règles applicables à la propriété étrangère des compagnies canadiennes qu'elles estiment trop rigides. Bien que les assureurs étrangers aient la possibilité d'ouvrir des succursales au Canada, les limites à la propriété étrangère (10 et 25 %) les empêchent d'élargir leurs activités en achetant une compagnie d'assurances, une société de fiducie ou une compagnie de prêts en activité et sous contrôle canadien.

Facteurs technologiques

Le secteur de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie a été un des premiers à intégrer les technologies de l'électronique et de l'informatique à ses procédés administratifs. En effet, les occasions d'appliquer la technologie de l'information sont nombreuses dans le secteur. Le personnel des bureaux centraux exécute un grand nombre de tâches répétitives qui se prêtent fort bien à l'informatisation. Le secteur prépare également des tableaux actuariels extrêmement vastes, autre tâche routinière toute indiquée pour le traitement informatique.

L'évolution technologique du secteur s'est faite en deux étapes. D'abord, au début des années 1970, de gros ordinateurs ont été installés dans toutes les compagnies. Cela a entraîné une chute rapide des frais de traitement des dossiers de même que la diminution du personnel et la centralisation des tâches de bureau aux sièges sociaux. Les bureaux régionaux et ceux des agents pouvaient alors être reliés au système informatique central de la compagnie.

La seconde étape eut lieu au début des années 1980, alors que les bureaux des petites et des grandes entreprises se sont dotés de mini-ordinateurs et de micro-ordinateurs peu coûteux. La nouvelle technologie réduisait sensiblement le coût des opérations informatiques, et donc de l'exploitation. La baisse des frais d'informatique a également augmenté l'utilisation de la télématique par les petites et les moyennes entreprises.

L'adoption des techniques électroniques par le secteur des assurances a augmenté la productivité dans une multitude de tâches administratives à forte intensité de main-d'œuvre. L'utilisation accrue des ordinateurs, du matériel de lecture optique, du microfilmage et des autres innovations connexes a sensiblement réduit les coûts unitaires de main-d'œuvre pour l'entreposage et l'extraction des données, les calculs, la facturation et le règlement des indemnités, de même que la préparation des soumissions et des propositions.

Les compagnies canadiennes d'assurance-vie et d'assurance-maladie ont non seulement conservé leur prépondérance sur le marché intérieur, mais elles ont également augmenté leur part de ce marché. En outre, elles ont maintenu leur niveau d'activité à l'étranger : en 1989, plus de 44 % du chiffre d'affaires des compagnies d'assurance-vie sous contrôle canadien était réalisé hors du Canada.

À l'heure actuelle, l'informatisation des compagnies canadiennes d'assurances se compare à celle de leurs rivales américaines. La pression vers l'utilisation des technologies nouvelles demeure forte. D'ici le milieu des années 1990, les compagnies d'assurances étendront l'exploitation de l'informatique et de la technologie à des domaines encore plus nombreux de leur activité. Le recours à la technologie ne se limitera pas à améliorer les communications internes ou à réorienter les opérations administratives : celle-ci permettra par exemple aux agents d'assurances d'utiliser des ordinateurs portatifs aux points de vente pour remplir et soumettre les demandes d'assurance, et pour effectuer d'autres tâches connexes simples.

L'automatisation gagnera également les bureaux d'autres dispensateurs de services assurés, comme les dentistes, qui présenteront leurs réclamations électroniquement et qui recevront leurs remboursements par la même voie. Cette tendance pourrait s'accélérer si le secteur canadien de l'assurance adoptait le transfert électronique de données de façon plus générale. Ces techniques permettraient aux compagnies d'assurances de communiquer plus facilement avec leurs nombreux groupes clients et avec les agents d'assurances, les banques, les courtiers et leurs autres relations d'affaires. Même si l'utilisation de la technologie moderne a amélioré la productivité et l'efficience des compagnies d'assurances, le secteur comprend bien qu'il doit continuer d'investir dans ce sens s'il veut mettre au point et offrir les produits nouveaux et originaux qui lui permettront d'améliorer ses services aux clients et de faire face à la concurrence des autres institutions financières sur le marché de l'épargne personnelle.

Évolution du milieu

Les marchés financiers du monde entier ont beaucoup modifié les méthodes leur permettant de satisfaire les attentes des sociétés, des gouvernements et des particuliers. La disparition des frontières entre les diverses fonctions financières et les divers marchés a eu une incidence sur l'ensemble des institutions financières canadiennes, et non pas seulement sur les compagnies d'assurances. Toutes les instances en présence sont obligées de réagir plus rapidement qu'auparavant aux pressions du marché. Pour demeurer concurrentielles, les institutions financières doivent consacrer des ressources de plus en plus importantes à la planification stratégique, à l'élaboration des nouveaux produits et à la mise en place de nouvelles technologies.

Le gouvernement fédéral et certaines provinces procèdent à la révision de leur législation touchant les institutions financières afin de voir à ce que le système financier du pays demeure efficace, efficient et concurrentiel. Les dispositions annoncées récemment par le gouvernement fédéral permettront aux banques, aux sociétés de fiducie, aux compagnies d'assurances et aux sociétés de valeurs mobilières de se livrer concurrence beaucoup plus facilement sur le marché des services financiers. Tout en accordant aux institutions financières des pouvoirs beaucoup plus étendus, les propositions fédérales reconnaissent la nécessité de mettre en place des pouvoirs de réglementation accrus et des règlements plus stricts visant le fonctionnement de ces institutions. Ces propositions élimineraient les barrières traditionnelles entre les divers types d'institutions financières et favoriseraient le développement d'institutions financières diversifiées détenant des options élargies.

La proposition permettant aux organismes de dépôts d'avoir des filiales dans le domaine de l'assurance, mais leur défendant de vendre de l'assurance dans leurs succursales, inquiète les compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie. Les compagnies d'assurances pourraient également s'engager dans le domaine des prêts aux particuliers et aux entreprises et offrir des services de fiducie par le truchement de sociétés de fiducie ou de sociétés affiliées. Les institutions financières fédérales et leurs filiales pourraient offrir l'éventail complet des services financiers de même qu'un nombre limité de services non financiers, par exemple dans le domaine du traitement des données et de l'immobilier. L'adoption de ces mesures fera disparaître un important élément d'incertitude dans la planification des sociétés et aidera à renforcer la compétitivité de toutes les institutions financières canadiennes sur le plan international, y compris les compagnies d'assurances qui ont une activité internationale.

Ces dernières années, le gouvernement fédéral a adopté un certain nombre de mesures fiscales dans le secteur de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie. Celles-ci comprennent une taxe sur le revenu d'investissement gagné par les détenteurs de polices d'assurance-vie, et deux taxes sur le capital. Ces mesures accroîtront de façon substantielle l'impôt fédéral payable par les assureurs-vie et les assureurs-maladie, et provoquera une hausse des primes, réduisant ainsi jusqu'à un certain point la compétitivité du secteur. Cependant, la vigueur du secteur de l'assurance ne sera pas compromise.

Un autre sujet de préoccupation dans le secteur de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie est le ralentissement prévu de la croissance des gammes traditionnelles d'assurance-vie sur le marché intérieur. D'abord, le marché de l'assurance-vie (par rapport à celui des rentes) est pratiquement saturé. Les Canadiens achètent beaucoup d'assurances. Le Canada occupe le troisième rang du monde au chapitre du montant d'assurance-vie par habitant, et le deuxième rang, derrière le Japon, au chapitre du montant d'assurance-vie exprimé en pourcentage du revenu national. Deuxièmement, les besoins en assurances des petites familles et des familles disposant de deux revenus sont plus réduits. Les compagnies d'assurances ont réagi en accroissant leur présence sur les marchés étrangers et en diversifiant leurs activités grâce à de nouveaux produits.

Un autre facteur qui aura des répercussions révolutionnaires sur les assureurs sera l'apparition des supermarchés de services financiers. Sous un même toit, le client trouvera des conseils sur l'assurance, les régimes de retraite, la planification fiscale et les plans d'investissement à court terme.

Ces supermarchés financiers pourraient rendre des services, mais jusqu'ici, les tentatives faites pour mettre de telles institutions sur pied ont connu des résultats mitigés; le public s'est montré très peu enthousiaste; les institutions financières s'emploient toujours à préciser la formule; l'infrastructure réglementaire ne favorise pas pour l'instant une telle stratégie. Il faut cependant s'attendre à ce que certaines tentatives du genre réussissent, même si la plupart des institutions du secteur s'en tiendront à leurs services traditionnels, en s'affiliant dans certains cas avec des organismes dispensateurs de services complémentaires.

De plus en plus, on estime dans le secteur qu'il faut investir dans la technologie pour continuer de faire face à la concurrence. Toutes les institutions financières sont forcées d'augmenter leurs dépenses à cette fin durant cette époque caractérisée par des conditions économiques incertaines, l'augmentation de la concurrence et la diminution des marges bénéficiaires dans les domaines fondamentaux de leurs principales activités.

Les compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie, tout comme le secteur financier en général, font face à un autre défi : l'incidence de la technologie et de la concurrence sur leurs mécanismes de prestation des services. Les institutions d'épargne ont toujours utilisé les systèmes des réseaux de filiales, alors que les compagnies d'assurances fondaient leurs activités sur les ventes effectuées par des agents et des courtiers. D'une part, la technologie de l'informatique et des télécommunications fournit des méthodes plus souples de prestation des services, qui peuvent même être offerts directement au domicile du client. D'autre part, les filiales constituent des centres où peuvent être offerts divers services, ce qui permet un accès privilégié à la clientèle. Sur ces questions, il est trop tôt pour voir quelle direction prendra l'évolution.

Évaluation de la compétitivité

Le secteur canadien de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie est très compétitif face aux compagnies de propriété étrangère, sur les marchés intérieur et extérieur offrant une large gamme de produits. Les sociétés canadiennes ont également réussi à modifier leurs produits afin de se gagner une part du marché de l'épargne personnelle.

Ces dernières années, le secteur a connu des changements structurels rapides entraînés par l'évolution de la conjoncture. Les compagnies ont réussi à rationaliser leurs activités et à offrir des produits originaux. Les assureurs canadiens sont considérés habiles à s'adapter à ces changements.

Tout en préservant leur marché intérieur, les compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie sous contrôle canadien ont réussi sur les marchés étrangers, où leur revenu net augmente plus rapidement qu'au Canada. Aux États-Unis et en Grande-Bretagne, elles occupent une place enviable, qu'elles devraient conserver durant les années à venir. Plusieurs des plus importantes compagnies d'assurances détiennent déjà une part respectable du marché des États-Unis, qui représente près de la moitié des primes qu'elles perçoivent. Elles ont également obtenu beaucoup de succès en Extrême-Orient et dans les pays du Littoral du Pacifique où elles connaissent une croissance rapide. Ces compagnies ont réussi à entrer en concurrence avec certaines des sociétés d'assurances les plus importantes du monde.

Dans le domaine de l'épargne personnelle, la concurrence des banques, des compagnies de fiducie, des caisses d'épargne et des compagnies de fonds mutuels augmentera au fur et à mesure que la nouvelle réglementation et les modifications du régime fiscal feront évoluer le système financier. Les compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie ont déjà réagi à cette tendance en accordant davantage d'importance aux régimes de rentes et aux régimes de retraite. Sans cela, elles devraient se disputer une part d'un marché en voie de rétrécissement.

Ce passage à des produits à plus courts termes et plus sensibles aux taux d'intérêts signifie que les compagnies d'assurances mettent davantage l'accent sur les actifs et les investissements. Le défi auquel elles font face est de continuer à dispenser des services de haute qualité et à préserver la valeur de leur portefeuille d'investissements au sein de l'environnement économique incertain et concurrentiel d'aujourd'hui.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des industries de services et
de la construction
industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Assurance-vie et assurance-maladie
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2959
Télécopieur : (613) 954-1894

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Entreprises	170	170	169	167	169	165	170	168
Emploi (milliers)	61	59	59	62	61	65	65	65
Revenus (millions de $)								
Primes (au Canada)	10 500	10 600	12 100	13 900	15 400	17 600	19 000	20 700
Primes (à l'étranger)	3 900	4 200	5 400	6 500	8 000	9 700	10 000	10 200
Revenu découlant des investissements	7 960	9 200	9 500	12 400	13 300	13 500	13 200	14 800
Total des revenus (en millions de $)	22 360	24 000	27 000	32 800	36 700	40 800	42 200	45 700
Part du marché (% des entreprises canadiennes enregistrées)	76	78	77	80	83	83	84	83

[a]Estimations d'ISTC (CTI 7311 : assureurs-vie; CTI 7331 : assureurs-maladie) basées sur les données fournies par l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes inc.

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (moyenne de la période 1987–1989)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Emploi (% du total)	5	21	55	13	6
Revenu (% du total)	6	25	46	14	9

[a]Estimations d'ISTC.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS (choisies en fonction de leurs avoirs financiers)

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Canada Life Assurance Company (S)	Canada	Toronto (Ontario)
La confédération vie (S)	Canada	Toronto (Ontario)
Crown vie (C)	Canada	Toronto (Ontario)
Financière Manuvie (S)	Canada	Toronto (Ontario)
La Great-West compagnie d'assurance-vie (C)	Canada	Winnipeg (Manitoba)
Groupe La Mutuelle (S)	Canada	Waterloo (Ontario)
L'industrielle alliance compagnie d'assurance sur la vie (S)	Canada	Sillery (Québec)

(suite à la page suivante)

PRINCIPALES SOCIÉTÉS (suite)

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
London Life, compagnie d'Assurance-Vie (C)	Canada	London (Ontario)
La Nord-américaine, compagnie d'assurance-vie (S)	Canada	Toronto (Ontario)
Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie (S)	Canada	Toronto (Ontario)

(S) Société mutuelle propriété des titulaires de polices.
(C) Compagnie à capital-actions propriétés des actionnaires.

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association canadienne des compagnies d'assurance
de personnes inc.
1, rue Queen est, bureau 1700
TORONTO (Ontario)
M5C 2X9
Tél. : (416) 777-2221
Télécopieur : (416) 777-1895

Société canadienne d'indemnisation pour les assurances
de personnes
1, rue Queen est, bureau 1700
TORONTO (Ontario)
M5C 2X9
Tél. : (416) 359-2001
Télécopieur : (416) 359-9173

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.